



في الأسواق الدورة التدريبية: استراتيجيات التسعير المتكاملة العالمية لتعزيز الأرباح والقدرة التنافسية

Ref: #SAL5451



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة

اليوم المعقد والمترابط. تحقيق الأرباح المستدامة وتعزيز القدرة التنافسية تعد استراتيجيات التسعير المتكاملة حجر الزاوية في وشامل لجميع جوانب التسعير، بدءاً من تحليل هذه الدورة التدريبية مصممة لتزويد المشاركين بفهم لأي عمل تجاري في عالم التكاليف فحسب، بل الديناميكي. سوف يتعلم المشاركون كيفية تحديد التكاليف وصولاً إلى التسعير النفسي والتسعير عميق استكشاف نماذج التسعير المختلفة تعظم هوامش الربح وتجذب العملاء وتحافظ على حصة الأسعار المثلى التي لا تغطي مع التركيز على استراتيجيات التسعير للمنتجات وكيفية تطبيقها بفعالية في سياقات تجارية متنوعة، سوقية قوية. سيتم هذا البرنامج رؤى قيمة التعامل مع الخصومات والعروض، والتسعير الجغرافي، الجديدة والخدمات. يتناول المقرر أيضاً كيفية وتحليل السوق. يتميز BIG BEN Training مستمدة من أحدث الأبحاث والدراسات في مجال تسعير والتسعير التنافسي. يقدم (Peter)، أحد والتطبيق العملي لضمان اكتساب المشاركين للمهارات محتوى تدريبي يجمع بين النظرية بتقديم Center القيمة ليس مجرد رقم، بل هو انعكاس لقيمة أبرز الأكاديميين في مجال التسويق وإدارة الأسعار، اللازمة. يعتبر بيتر دويل (Doyle) فهم كيفية تشكيل هذه القيمة من خلال استراتيجيات المنتج في ذهن العميل". هذه الدورة ستساعدك على أن "التسعير تسعير استراتيجية وفعالة.



لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء التسويق.
- مدراء المبيعات.
- مدراء المنتجات.
- مدراء الماليين والمحاسبين.
- رواد الأعمال وأصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة.
- المحللون التجاريون.
- المتخصصون في تطوير الأعمال.
- مدراء الإيرادات.
- المدراء التنفيذيون.
- المستشارون التجاريون.
- المتخصصون في تحليل البيانات.
- المسؤولون عن وضع استراتيجيات التسعير.

القطاعات والصناعات المستهدفة:



- البيع بالتجزئة والتجارة الإلكترونية
- الخدمات المالية والبنوك
- التصنيع والإنتاج
- الضيافة والسياحة
- الرعاية الصحية
- تكنولوجيا المعلومات والاتصالات
- الخدمات اللوجستية والنقل
- الاستشارات والإدارة
- الجهات الحكومية والهيئات العامة وما في حكمها
- العقارات
- الاتصالات
- الأغذية والمشروبات
- الطاقة
- التعليم

الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- قسم التسويق
- قسم المبيعات
- قسم المالية
- قسم تطوير المنتجات
- قسم استراتيجية الأعمال
- قسم إدارة الإيرادات
- قسم تحليل الأعمال
- قسم إدارة العمليات
- قسم المشتريات
- قسم التخطيط الاستراتيجي

أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد



- تحليل التكاليف لتحديد نقطة التعادل وهوامش الربح.
- تطبيق استراتيجيات تسعير القيمة للمنتجات والخدمات.
- وضع نماذج تسعير فعالة للمنتجات الجديدة.
- الترويجية، تصميم وتنفيذ استراتيجيات الخصومات والعروض
- الإيرادات، استخدام التسعير الديناميكي والتسعير النفسي لتعزيز
- فهم التسعير الجغرافي والتسعير التنافسي.
- تقييم سلوك المستهلك وتأثيره على قرارات التسعير.
- تحسين التسعير في سياقات الأسواق العالمية.
- إدارة الإيرادات بفعالية لتعزيز الأداء المالي.
- التنافسية، تحديد الأسعار الاستراتيجية لتعزيز القدرة
- تحليل بيانات التسعير لاتخاذ قرارات مستنيرة.

منهجية الدورة التدريبية:



لضمان أقصى الدورة التدريبية على منهجية تفاعلية وشاملة، تجمع يعتمد BIG BEN Training Center في تقديم هذه تبدأ كل وحدة بمقدمة نظرية تشرح استفادة للمشاركين في مجال استراتيجيات التسعير بين الأسس النظرية والتطبيق العملي، واقعية ومتنوعة من التكاليف، وتسعير القيمة. يلي ذلك تطبيق هذه المفاهيم الأساسية لنماذج التسعير، تحليل المتكاملة. الممكنة في سياقات حقيقية. تعتمد مختلف القطاعات والصناعات، مما يتيح للمشاركين فهم المفاهيم من خلال دراسات حالة التفاعلية، حيث يتم تقسيم المشاركين إلى مجموعات الدورة بشكل كبير على العمل الجماعي وورش العمل التحديات والحلول وتحسين الأداء. خطط تسعير مبتكرة. يتم توفير تغذية راجعة فورية من لمناقشة استراتيجيات التسعير حل المشكلات، وتطوير الإيرادات بفعالية. تهدف هذه المنهجية إلى سيتم التركيز على أمثلة عملية لتحسين التسعير المدربين الخبراء لتعزيز التعلم المختلفة المثلى وتعزيز القدرة التنافسية في بيئات الأعمال تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لتحديد الأسعار وإدارة

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات التسعير وتحليل التكاليف



- مقدمة إلى التسعير الاستراتيجي.
- أهمية التسعير في تعظيم الأرباح.
- أنواع التكاليف وتحليلها.
- نقطة التعادل وهوامش الربح.
- العلاقة بين التكلفة، الحجم، والربح.
- تحديد التكلفة المستهدفة.
- استراتيجيات تسعير التكلفة الإضافية.

القيمة والسوق الوحدة الثانية: استراتيجيات التسعير المرتكزة على

- مفهوم تسعير القيمة.
- تحديد القيمة المتصورة للعميل.
- نماذج التسعير على أساس القيمة.
- تحليل المنافسين واستراتيجيات التسعير التنافسي.
- التسعير على أساس الطلب وسلوك المستهلك.
- مرونة الطلب السعرية وتأثيرها على التسعير.
- التسعير النفسي وتأثيره على قرارات الشراء.

الوحدة الثالثة: استراتيجيات التسعير المتقدمة

- التسعير الديناميكي وإدارة الإيرادات.
- تسعير المنتجات الجديدة: الكشط والاختراق.
- تسعير الحزم وتسعير الخطوط.
- تسعير الخسارة القائد والاستراتيجيات الترويجية.
- التسعير الجغرافي.
- التسعير التفاضلي والتسعير حسب الشريحة.
- التسعير الدولي وتحدياته.



العلاقات الوحدة الرابعة: التسعير في سياقات خاصة وإدارة

- تسعير الخدمات^١
- تسعير المشروعات والعقود طويلة الأجل^١
- تسعير الامتياز التجاري والتراخيص^١
- دور إدارة علاقات العملاء (CRM) في التسعير^١
- التسعير الرقمي وتحليل البيانات^١
- التسعير في بيئة التجارة الإلكترونية^١
- التحديات القانونية والأخلاقية في التسعير^١

الاستراتيجية الوحدة الخامسة: تحسين التسعير وتطوير الخطط

- مراقبة وتقييم استراتيجيات التسعير^١
- أدوات تحليل بيانات التسعير^١
- تطوير خطط تسعير استراتيجية^١
- التنبؤ بالأسعار والطلب^١
- التكيف مع تغيرات السوق^١
- دراسات حالة متقدمة في تحسين التسعير^١
- ناشئة/قائمة^١ ورشة عمل: بناء خطة تسعير متكاملة لشركة

الأسئلة المتكررة^١

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة^١

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد



المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، ساعة تدريبية، راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

التسعير؟ على المدى القصير وبناء علاقات مستدامة مع العملاء كيف يمكن للمؤسسات تحقيق التوازن بين تعظيم الأرباح من خلال استراتيجيات

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



سلوك المستهلك وتحليل واستراتيجيات تسعير متكاملة تتجاوز مجرد تحديد تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديمها رؤى عميقة استراتيجية تحقق تعظيم الأرباح وتعزز السوق بشكل منهجي، مما يمكّن المشاركين من صياغة الأرقام. نحن نركز على فهم مكثفة، تتضمن دراسات حالة واقعية وتمارين عملية القدرة التنافسية. تعتمد الدورة على منهجية تطبيقية قرارات تسعير التقنية فقط، نركز المشاركين لمهارات عملية قابلة للتطبيق الفوري. تحاكي تحديات السوق الفعلية، مما يضمن اكتساب مع أي صناعة أو سياق عمل. هذه الدورة على المفاهيم الجوهرية لاستراتيجيات التسعير التي بدلاً من التركيز على الأدوات تشجيع المشاركين على التفكير النقدي وتطوير حلول هي بمثابة مختبر لتطوير مهارات التسعير، حيث يتم تكييفها الإيرادات، مما يضمن المحتوى من قبل خبراء يمتلكون خبرة واسعة في مجال مبتكرة لمشكلات التسعير المعقدة. يتم تدريس تقديم معرفة قيمة ومحدثة باستمرار التسعير الاستراتيجي وإدارة